

上海泰胜风能装备股份有限公司 投资者关系活动记录表

时间	2022年9月8日 15:00 – 14:30	地点	网络
参与单位及人员	社会公众		
活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（投资者电话交流会）		
接待人员	总经理邹涛、副总经理兼董秘陈杰、财务总监朱华		
投资者关系活动主要内容	<p>Q：公司的主要产品包括哪些？谈一谈公司的核心竞争力？ A：公司主要产品包括陆上风电塔架以及海上风电塔架、导管架、管桩、升压站平台。公司自成立以来专注于风电装备的研发、制造与销售，在风电装备行业深耕多年，在产品质量、品牌声誉、技术工艺、项目管理经验等方面都具有核心市场竞争力。谢谢关注。</p> <p>Q：介绍公司基本情况及公司主营业务发展亮点？ A：公司成立于2001年，属于风电零部件制造行业，主营业务为风力发电设备的制造与销售；2022年上半年公司共实现营业收入127,802.78万元，实现归属于母公司所有者的净利润为10,036.31万元。在主营业务方面，公司会继续坚持风电设备制造为主业，深化双海战略，推动整体业务平稳、持续发展。谢谢关注。</p> <p>Q：公司的主要产品包括哪些？谈一谈公司的核心竞争力？公司如何保持自身产品的竞争优势，为客户提供质量更优的产品？ A：公司主要产品包括陆上风电塔架和海上风电塔架、导管架、管桩、升压站平台等。公司自成立以来专注于风电装备的研发、制造与销售，在风电装备行业深耕多年，在产品质量、品牌声誉、技术工艺、项目管理经验等方面都具有核心市场竞争力。公司也会继续重视产品质量，不断提升在高端产品方面的批量化生产能力及国际标准化程度，为客户提供更有质量的优秀产品。谢谢关注。</p> <p>Q：邹总您好，我是泰胜的长期投资者，想请问下凯得入主泰胜后，是否会对泰胜组织架构和管理模式进行较大的调整，凯得作为国资投资平台，没有制造企业经营管理经验，作为控股股东，请问凯得除了带来资金方面的支持，是否会插手公司日常经营？ A：您好！感谢您对泰胜的长期关注。公司控股权发生变更后，公司组织架构和管理模式并未发生较大调整，各方均依据上市公司治理的有关规定及制度开展公司的经营管理工作，谢谢！</p> <p>Q：您好，请问公司的海上风电市场主要集中在哪个省份？除了扬州有计划在其它沿海城市设立新的风电装备生产基地吗？ A：您好！公司的海上风电市场覆盖东部沿海主要区域，包括山东、江苏、浙江、福建及广东，并辐射东南亚。公司目前的海上风电装备基地在江苏启东，未来有意向在南方进一步优化海上风电产业布局，谢谢！</p> <p>Q：董秘你好！全球新能源企业500强，以能源企业上一年度营业收入为评价标准，每年评比一次。2021年排名：天顺风能125名，海力风电267名，泰胜风能292名，天能302名，大金305名。2022年排名：天顺风能164名，海力风电245名，大金重工291名，天能重工314名，泰胜风能323名。从这看出，泰胜风能2021年的营业收入落后于其他市四家公司，请问控股股东在增加公司的产能上有什么计划？谢谢！ A：首先，公司正在扬州新建出口基地，预计明年下半年投产，设计产能25万吨；同时，公司也在积极推进南方海上风电基地布局的前期工作。谢谢关注。</p> <p>Q：邹总您好！泰胜风能于今年1月与扬州经开区签约，建设国内大型风机塔筒生产和出口基地，</p>		

第三季度开工，明年上半年建成投产。工厂在新能源产业园内，毗邻扬州港，占地 224 亩，项目总投资为 20 亿元，项目正常年营业收入约 21 亿。请问项目资金落实了吗？计划明年上半年几月份建成投产？谢谢！

A：您好！目前该项目正在依建设计划积极推进，项目资金有保障，预计明年下半年建成投产，谢谢！

Q：请问下加拿大的投资失利，是否会影响公司对外投资，目前欧洲风电规模很大，是否有在欧洲或其它海外地区投资生产基地的计划？

A：您好！目前公司暂时没有海外投资的计划，谢谢！

Q：上半年，特别是第二季度钢材价格下跌幅度很大，可是公司二季度利润不增反大幅下跌，请问下原因？

A：您好！由于公司产品生产、交付有较长的周期，当期原材料波动的影响并不一定会在当期损益中体现，谢谢！

Q：陈总好，请问今年上半年公司海上风电产品收入同比大幅下降的原因是什么？下半年公司的海上风电产品收入能回暖吗？谢谢

A：您好！今年是国内海上风电平价的第一年，上半年开工项目较少，下半年会有所回暖，谢谢！

Q：谈一谈公司在手执行及待执行订单情况，公司产能是否满足订单需求？

A：根据《2022 年半年度报告》，截至 2022 年 6 月底，公司在执行及待执行订单共 33.25 亿元。公司根据自身产能排布情况滚动承接订单。谢谢关注。

Q：您好，请问青岛的海工产品第三季度目前有多少订单或者意向订单，目前有收到海上升压站的订单吗？

A：您好！关于公司各业务板块订单情况，公司会在定期报告中予以披露，请关注相关公告内容，谢谢！

Q：半年报显示，公司将继续深化双海战略，大力拓展海外市场及海上风电市场，打开新兴且更加广阔的市场空间，继续维持对海外市场的重视程度，持续进行海外客户的开发与维护，推动与核心客户的全方位合作。请公司介绍一下上半年国内外的产品销售情况，以及未来进一步拓展海外市场的具体计划？

A：今年上半年，公司完成国内订单 55,441 万元，期末在执行及待执行订单 190,242 万元；完成国外订单 78,737 万元，期末在执行及待执行订单 142,270 万元。在手订单满足当前需求。公司与 Vestas、金风国际、Nordex 等客户保持着良好合作，并正积极开拓海外新客户。公司正在扬州新建出口基地，拟扩大出口产能，满足客户需求。谢谢关注。

Q：邹总您好！9 月 3 日，2022 中国碳中和发展论坛在北京首钢园举行，世界风能协会（WWEA）秘书长斯蒂凡·辛格出席并发表演讲。他提到：在本世纪中叶，风电将提供占全球 40%至 50%的电能。现在欧美国家在大力发展海上风电项目，公司海外业务与 Vestas、Nordex、金风国际等国际知名风电企业建立了合作关系，请问贵公司产品有进入欧美市场的意向吗？谢谢！

A：您好！公司目前的产品质量过硬，行销全球各大洲，进入欧美市场的主要障碍在于欧美均存在对中国产品的反倾销、反补贴的贸易壁垒政策。谢谢！

Q：半年报显示，公司海上风电装备业务报告期内的毛利率达到 29.71%，比上年同期增长 14.11%，大幅高于近三年该业务的毛利率。请公司介绍一下该业务当期毛利率大幅增长的原因，以及该业务的毛利水平是否会维持下去？

A：今年上半年，国内海上风电装机容量整体较小。公司海上风电业务在报告期出货量较小，且集中在导管架、超大单桩等高端产品，故毛利率相对偏高。海上风电业务毛利水平可能受产品结构、供需关系等因素影响有所波动。谢谢关注。

Q：您好，请问公司毛利这块是如何维护在行业内较高水平的？

A：公司毛利水平与产品结构、客户质地、区域性和阶段性供需关系、公司强化成本管理工作等因素相关。公司毛利处于合理水平。谢谢关注。

Q：公司在技术上有哪些优势？是否存在技术壁垒？

A: 公司在陆上、海上风电装备领域拥有较强的技术优势。公司拥有专业的研发团队、经验丰富的技术人才队伍，在风机塔架等风电设备的工艺技术方面处于国际领先地位，承担了多家国内外风机厂商陆上钢塔、柔性塔及海上风电管桩、导管架的样品制作工作。公司牵头起草了国家标准《风力发电机组 塔架》GB/T19072-20XX，参与编制了行业标准《风力发电塔架 法兰锻件》JB/T11218-2020。截至 2022 年 6 月 30 日，公司及子公司已申请并获得授权的专利共计 272 项。风电装备制造具有一定的技术壁垒，对于导管架、超大管桩等高端风电装备相关工艺难度会进一步提高。谢谢关注。

Q: 请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？

A: 公司为高新技术企业，重视通过研发来持续提升核心竞争力，会根据业务开展及营收规模保持合理的研发投入。主要的研发项目在年度报告中披露。谢谢！

Q: 公司新入主的大股东，在业务拓宽方面进展如何？

A: 您好！未来公司在业务拓展方面会进一步完善市场布局，以做增量为主。谢谢！

Q: 贵公司目前属于广州凯得，请问有没有计划在两广地区建设风电场？

A: 风电场建设和运营是公司产业扩展的方向之一，公司有计划在合适的地区推动风电场的建设，包括但不限于两广地区。谢谢关注。

Q: 谈一谈公司设立广东泰胜风能设备有限公司战略考量？

A: 公司有在南方新增海上风电基地的规划，目前正在开展项目前期工作，如有实质进展，公司会及时履行信息披露义务。谢谢关注。

Q: 贵司广东泰胜风能有限公司已经成立，能介绍下具体情况吗？是否在广东配置生产基地？

A: 您好！广东泰胜风能设备有限公司的设立目的就是为了积极推动南方海上风电市场布局相关工作的开展，谢谢！

Q: 公司海上风电项目，目前有突破成果吗？

A: 您好！相关工作正在积极推进，谢谢！

Q: 贵司就年产 1000 套塔筒内附件及 1.5 万吨光伏支架项目投资合作事宜将与钦北进行合作，现在进行的怎么样了？其中该项目光伏支架项目是否属于公司首次切入光伏生产领域？

A: 您好！该项目仍处在前期考察、洽谈阶段，届时请关注相关信息披露，谢谢！

Q: 请问贵公司后期储能项目规划吗？

A: 您好！暂时没有，谢谢！

Q: 大金和天顺都已开展风电叶片业务，泰胜是否也有开展风电叶片这块业务的计划？

A: 您好！暂时没有这方面的业务计划，谢谢！

Q: 前期投资的嵩县 50MW 分散式风电场经营状况怎么样？后期凯得承诺的广东陆上和海上风电场投资进展如何？

A: 您好！公司嵩县 50MW 分散式风电场目前已经全容量并网发电，相关经营数据会在公司定期报告中披露，请予关注。新增风场开发工作正在积极推进，谢谢！

Q: 前期投资的嵩县 50MW 分散式风电场经营状况怎么样？后期凯得承诺的广东陆上和海上风电场投资进展如何？

A: 您好！公司嵩县 50MW 分散式风电场目前已经全容量并网发电，相关经营数据会在公司定期报告中披露，请予关注。新增风场开发工作正在积极推进，谢谢！

Q: 请问在整个风电设备板块的股票中，贵公司为什么走势一直那么弱？贵公司和境内股份大金重工，天顺风能等公司的差距在哪里？优势又在哪里？请问凯得入股以后，给公司带来了哪些资源，可以提高公司的业绩？

A: 您好！公司并不片面追求产能的急剧扩张，而是始终秉承精工制造的企业精神，把产品质量放在首位，根据市场及行业的发展进行必要的、合理的市场布局。多年来，泰胜品牌及泰胜产品质量的美誉度一直在行业中保持领先地位，这也是企业发展的长期驱动力。公司控股权发生变更以来，公司在战略规划、管理机制调整、业务拓展、资源开发、优化市场布局等方面的工作均在积极推进，我们对公司未来的发展充满信心。谢谢！

Q：技术创新和产品创新，公司有哪些战术思考？

从公司角度来看，一方面，制定严格的质量管理标准和科学的质量管理制度，不断提升在高端产品方面的生产能力及国际标准化程度；另一方面，不断加大研发投入，积极开展技术研发工作，并持续推动专利项目研发及申请保护工作。谢谢关注。

Q：公司未来3年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？

A：您好！您所提的问题是目公司正在推进的中长期战略规划所要解决的问题，预计年内完成，届时请关注公司的中长期战略规划，谢谢！

Q：请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？

A：一方面，公司在风电设备制造的主业方面会不断优化布局、深化双海战略，争取在主业上持续发展；另一方面，公司会积极推进风电产业链延伸，扩展相关联行业经营空间，增强公司综合实力。谢谢关注。

Q：您好，请问广州这边有未来排产或者战略规划吗？

A：公司当前会坚持主业发展，深化双海战略，并根据自身情况推动产业链延伸，开展风电场建设等工作作为主业的合理补充。同时需要指出的是，公司正在专业机构的配合下制定新的规划。相关规划推出后，公司会及时向投资者公布。谢谢关注。

Q：公司战略发展方向上，长期中期短期规划是什么？

A：目前，公司正在推动既有的双海战略，并在专业机构的配合下制定新的规划。相关规划推出后，公司会及时向投资者公布。谢谢关注。

Q：公司四季度重点工作部署是什么？

A：您好！按照公司年度工作计划推进相关工作，请关注公司2021年度报告中关于年度工作计划的相关内容，谢谢！

Q：在传统业务领域之外，公司目前拓展了那些新行业领域？对未来公司的发展起到怎样的作用？

A：主营业务方面，公司在风电设备制造的主业方面会不断优化布局、深化双海战略，争取在主业上持续发展；业务拓展方面，公司会积极推进风电产业链延伸，扩展相关联行业经营空间，增强公司综合实力。谢谢关注。

Q：邹总您好！公司自2001年设立以来一直专业化制造风机塔架，是国内第一家专业生产风机塔架的公司，公司处于全国风机塔架行业领先水平，参与制定了行业的国家标准，是全球风电龙头VESTAS公司在中国指定两家风机塔架生产企业之一，是行业的领跑者，去年开始，泰胜风能市值远落后于同行上市公司的市值。国有企业考核要求国有资产保值增值。请问控股股东对泰胜风能未来的发展，有具体的短中长计划吗？谢谢！

A：您好！公司正在重新梳理和制定公司中长期战略规划，谢谢！

Q：公司明年华南区的业务有什么计划吗？

A：您好！公司计划积极推动南方海上风电市场布局工作，并大力拓展华南区陆上风电及海上风电市场，谢谢！

Q：麻烦介绍一下：广州凯得已经入驻大半年了。具体实质性动作？有哪些投资进展？

A：您好！公司控制权发生变更至今仅三个月时间，目前公司在战略规划、管理机制调整、业务拓展、资源开发、优化市场布局等方面的工作均在积极推进，谢谢！

Q：邹总好，目前塔筒行业的大金、天顺都在加速扩充产能，公司的扩张步伐相对较慢，请问是什么考虑？公司未来三年的规划明确了吗？

A：您好！公司并不片面追求产能的急剧扩张，而是始终秉承精工制造的企业精神，把产品质量放在首位，根据市场及行业的发展进行必要的、合理的市场布局。多年来，泰胜品牌及泰胜产品质量的美誉度一直在行业中保持领先地位，这也是企业发展的长期驱动力。公司控股权发生变更以来，公司正在积极推动未来中长期战略规划的制定工作，预计年内会完成。谢谢！

Q：公司海外业务与哪些国际知名企业存在合作关系？公司国际化战略，今年有什么愿景和规划？

A：公司海外业务与Vestas、Nordex、金风国际等国际知名企业均建立了紧密的合作关系。公司今年会继续深化双海战略，包括大力拓展海外市场，持续进行海外客户的开发与维护，推动与核心

客户的全方位合作，打造国际一流的风电装备制造企业。谢谢关注。

Q: 邹总您好！根据定向增发前的协议，凯得承诺以泰胜为主体向广东省政府配置陆上风电和海上风电各 100 万千瓦。请问该项目的进展处于什么阶段，毕竟许多投资者是看了贵司的公告资料，认为公司有发展前景而进行投资。谢谢！

A: 您好！目前各方正在积极推动相关工作，谢谢！

Q: 邹总您好，请您具体谈谈近期公司都有哪些正在推动或洽谈的项目，进展情况如何，包括此前承诺的两个 100 万 W 等，谢谢！

A: 您好！各项相关工作都在积极推进，届时请关注公司公告，谢谢！

Q: 公司三季度营销情况如何。在手订单同比多少？

A: 您好！届时请关注披露的相关定期报告。

Q: 近期已有上市公司对外发布了三季报的预告，请问泰胜风能随着国企的进入，越来越规范和积极上进，那么三季报预告是否也会近期发布？

A: 公司会根据监管要求及公司实际情况开展相关信息披露工作。谢谢关注。

Q: 邹总您好！筒塔公司天顺风能、大金重工、泰胜风能、天能重工、和海力风电，上半年的营业收入及扣非净利润分别是（单位亿）：20.4， 2.66； 22.8， 1.67； 12.78， 1.17； 12.13， 1.13； 6.5， 0.41。9 月 6 号的市值分别是 260、277、75、94 和 218 亿。从数据看，泰胜风能的财务数据并不差，但市值远落后于其它四家公司，请问这是股票二级市场行为，还是公司的基本面比其它公司差。

A: 您好！虽然大家同属于风电装备行业，但各自业务结构还是有一定差异，我们认为更多是股票二级市场行为，谢谢！

Q: 国资大股东有没有接到大项目提升公司业绩，是否能像赶超大金重工？

A: 主业方面，公司项目订单一直在滚动承接中，主营业务持续稳定。产业拓展方面，各级国资在战略规划、金融服务、产投等领域为泰胜风能赋能，共同推动公司业务稳步发展。谢谢关注。

Q: 关注公司一年之前和大金重工、天顺风能无论是主业，还是股价以及公司营收、公司市值，基本在同一方阵。为什么今天远远不及他们？是领导能力还是市场原因麻烦解释一下？

A: 公司正在谋求再创业、再扩张的过程中，短期内各项数据的波动是正常情况。公司控股股东、经营管理层对公司长期稳定发展有充足的信心。谢谢关注。

Q: 通过优良的业绩提升公司价值，回报广大投资者，公司有些具体措施，谈一谈公司稳定股价方案及市值管理？

A: 一方面，公司将努力优化管理效率，不断夯实核心竞争力，在主业方面继续深化双海战略，同时探索新的战略发展思路，竭力推动公司业务稳步发展，为股价提供内在支撑，并坚持通过分红等方式回报投资者；另一方面，公司会加强信息披露工作，积极通过各种渠道和各类投资者沟通，向外界展示公司实际经营发展状况。谢谢关注。

Q: 提升企业品牌及社会形象，公司有哪些具体措施？

A: 公司通过持续的研发投入、严格的质量控制、先进的生产工艺和成熟的经营管理，提升在行业内的产品口碑及企业形象；公司自主品牌“TSP”“泰胜蓝岛”“Blue Island”的产品通过十余年如一日的过硬质量与优质的售后服务，提升公司自有品牌在风电装备行业的品牌美誉度。谢谢关注。

Q: 能不能谈一下公司的用人策略或者识人技巧？

A: 您好！公司有健全的人力资源管理制度和模块，文化认同感非常重要，注重用制度选人、用人、识人，谢谢！

Q: 公司如何看待企业内人才培养？有哪些成功经验？

A: 您好！公司非常重视人才培养，经验主要有两方面，一方面是企业文化认同感，另一方面就是从人管人逐步转变为制度管人，谢谢！

Q: 请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？

A: 公司认为 ESG 工作的开展将有利于公司价值的体现，公司正在建设专门团队，逐步启动相关工

	作。谢谢关注。
附件清单	无